

#ЭКОПОКЕТ

**Михаил Пелехатый
Евгений Спирица**

**БЕЗЖАЛОСТНОЕ
НЛП**

**КАК ДОГОВАРИВАТЬСЯ
С НЕДОГОВОРОСПОСОБНЫМИ**



**THE
BEST**



Оглавление

Благодарности	6
От издательства	7
Введение, или Как появилась эта книга	8
Кто такие недоговороспособные люди и при чем здесь аутичные психопаты	9
В чем разница между боевым и безжалостным НЛП	11
Пройдемся по структуре видов переговоров	14
Обращение в правоохранительные органы РФ	19
Часть I. Структура личности недоговороспособного человека	21
Глава 1. Пресуппозиции недоговороспособного человека	22
Первая и главная пресуппозиция безжалостного НЛП	23
Вторая пресуппозиция безжалостного НЛП	24
Третья пресуппозиция безжалостного НЛП	25
Четвертая пресуппозиция безжалостного НЛП	26
Пятая пресуппозиция безжалостного НЛП	26
Глава 2. Структура психики недоговороспособного человека	29
Что такое структура психики и почему мы не пользуемся обычными классификациями	29
В чем разница между аутистами и аутичными психопатами ..	31
Глава 3. Сексуальное обаяние недоговороспособных людей	36
Немного о теории эволюции и Чарлзе Дарвине	36
Половые признаки ума и их проявление	40
Глава 4. Базовые коммуникативные алгоритмы недоговороспособных людей в переговорах	45
Как цели ставят обычные переговорщики и недоговороспособные люди	46
Алгоритмизация опыта за столом переговоров	47

Оглавление

«Заезженная пластинка» и «другой критерий» техники ведения переговоров	48
Глава 5. Эти глаза напротив: особенности калибровки недоговороспособных людей.	52
Часть II. Техники и приемы, которые недоговороспособные люди используют для достижения целей	55
Глава 6. Конфликтующие части личности	56
С чего начинается конфликт частей личности	56
Дуализм тела и сознания	63
Назад — в будущее, вперед — в прошлое.	66
Ловушки памяти	68
Практика	72
Глава 7. Метасообщения аутистов.	74
Любовь	75
Дисфория.	77
Мудрец	78
Обида	79
Глава 8. Пирамида логических уровней и ее деструктивное использование в переговорах	81
Уровень окружения	83
Уровень поведения	85
Уровень стратегий.	86
Уровень ценностей и убеждений.	86
Уровень личного своеобразия (идентичности).	87
Уровень миссии	88
Работа с логическими уровнями	88
Глава 9. Ролевые модели недоговороспособных людей	93
Глава 10. Ролевая модель «спаситель».	97
Глава 11. Ролевая модель «манипулятор»	102

Оглавление

Глава 12. Ролевая модель «психолог»	108
Глава 13. Ролевая модель «морализатор»	113
Треугольник Карпмана	115
Основное содержание игры	116
Глава 14. Дополнительные техники ведения переговоров недоговороспособных людей, или Как стать главой секты	119
Глава 15. «Фокусы» языка недоговороспособных	136
Глава 16. Иерархия ценностей	141
Ценность — значимость — важность	141
Калибровка по ценностям	143
Чем так важны ценности	145
Ценности. Разделяй и властвуй	146
Знай свое место!	147
Что по поводу защиты?	151
Практика	152
Часть III. Способы противодействия недоговороспособным людям и чему мы можем у них научиться	153
Глава 17. Включаем состояние «психопат»	154
Глава 18. Техники управления переговорами: время, место, ресурсы	163
Глава 19. Встраивание тревожности: зачем это нужно	167
Глава 20. Принцип постепенности при взаимодействии с недоговороспособными людьми	174
Глава 21. Особенности встраивания беспомощности и бесцельности недоговороспособным людям	180
Вместо заключения. Точка сборки	189

Благодарности

Благодарю Женю и Олю Спирица за партнерство в написании этой книги и за то, что теперь люди смогут прочитать ее.

Михаил Пелехатый

От издательства

Ваши замечания, предложения, вопросы отправляйте по адресу economic@piter.com (издательство «Питер», редакция деловой литературы). Мы будем рады узнать ваше мнение!

На веб-сайте издательства www.piter.com вы найдете подробную информацию о наших книгах.

Введение, или Как появилась эта книга



Эта книга появилась не просто так. На протяжении долгого времени мы занимались детекцией лжи, профайлингом и юридической практикой, а именно защитой бизнеса от недружественных поглощений, и обратили внимание на то, что существуют люди, с которыми невозможно договориться. Тема показалась нам настолько любопытной, что мы решили написать об этом книгу.

Из введения вы узнаете:

- кто такие недоговороспособные люди и при чем здесь аутичные психопаты;
- как возникла идея безжалостного НЛП;
- в чем разница между боевым и безжалостным НЛП.

КТО ТАКИЕ НЕДОГОВОРОСПОСОБНЫЕ ЛЮДИ И ПРИ ЧЕМ ЗДЕСЬ АУТИЧНЫЕ ПСИХОПАТЫ

Тогда же, во время нашей практики, и появился этот термин — «недоговороспособный клиент». Все такого рода клиенты относились к так называемому шизоидному психотипу. В целом люди с таким психотипом, конечно, вовсе не являются шизоидами — среди них много адекватных и во многом эмотивных личностей. Но те, с кем приходилось общаться нам, обладали скрытой или явной враждебностью, скрытой конкурентностью и, как мы уже говорили, недоговороспособностью.

Наблюдения подкреплялись опытом криминалистического профайлинга и личного участия в расследовании нескольких уголовных дел по ряду умышленных убийств, совершенных такими людьми. Изучая способы совершения преступлений, я понимал¹, что в сравнении с этими личностями и их действиями герой Достоевского Родион Раскольников просто «агнец божий».

¹ Речь от лица Евгения Спирицы.

Совершенно случайно я оказался на лекции удивительного ученого, нейробиолога Сергея Савельева, который дал этим людям точное название. Аутисты — одни из самых агрессивных людей на планете. С ними невозможно договориться. Они живут среди нас, и если вы не будете фокусировать внимание на их поведении и поступках, может пострадать ваша психика. Я много наблюдал за такими явлениями. Ко мне приходили отчаявшиеся женщины, просившие убить их аутичных мужей, поскольку они сводят своих жен с ума. А решения проблемы в виде простого расторжения брака эти женщины не видели: утверждали, что не способны разорвать отношения с мужьями, поскольку есть бизнес, или общие дети, или что-то еще.

Я продолжил свои наблюдения. Когда-то мне довелось познакомиться с идеей моделирования опыта и его сенсорного описания — главной идеей нейролингвистического программирования. Благодаря его концепциям и инструментам мне удалось полностью описать паттерны поведения подобных агрессивных индивидов и сделать все возможное, чтобы мы, обычные люди, смогли защитить себя от них. Без ложной скромности скажу, что даже на этапе наблюдения я помог ряду очень хороших людей защитить их семьи и бизнес от аутичных партнеров и супругов.

Термин *autismus* был придуман швейцарским психиатром Эйгеном Блейлером в 1911 году при описании симптома шизофрении. В основу этого неолатинизма, означающего «ненормальное самолюбование», он положил греческое слово αὐτός — «сам», намереваясь подчеркнуть «аутистический уход пациента в мир собственных фантазий, любое внешнее воздействие на который воспринимается как нестерпимая назойливость».

Сразу хочу уточнить: под аутизмом я понимаю не то, что в большинстве своем подразумевают и исследуют психиатры, то есть не идею детского аутизма. Наши наблюдения не затрагивают психиатрию. Дело в том, что поведение ряда людей не подпадает под идею шизоидности, но очень похоже на поведение аутистов. Вот почему мы и стали применять данный термин. Аутист в нашем понимании — это скрыто агрессивный человек, стремящийся получить доминирование над своими сородичами по человеческому сообществу путем изощенного психологического манипулирования. Мы будем изучать именно эти модели поведения.

Вы спросите меня: для чего? Отвечаю: чтобы не стать их жертвами. Действия агрессивных аутистов вызывают страдания и иногда куда более страшные и катастрофические последствия, чем поступки психопатов. Не верите? Вспомните самого страшного маньяка XX столетия Андрея Чикатило. По нашим наблюдениям, он был аутистом...

Так, может, нам стоит обратить внимание на таких людей?

В ЧЕМ РАЗНИЦА МЕЖДУ БОЕВЫМ И БЕЗЖАЛОСТНЫМ НЛП

Боевое НЛП зародилось в первую очередь как идея моделирования паттернов поведения, свойственных окружающим нас обычным людям — тем, с которыми мы часто встречаемся. То есть эти паттерны — повторяющиеся, а поэтому особенно интересные.

Таким образом, это моделирование обычных людей. Но для этого необходимо иметь специальные возможности, которые, в частности, есть у нас с Михаилом, чтобы, например,

заниматься изучением «школьных стрелков» и разного рода маньяков.

Безжалостное НЛП — это отдельное направление современного нейролингвистического программирования. До нас им никто не занимался. Давайте поговорим о том, как оно появилось, почему мы обратили на него внимание и почему оно может быть максимально полезным.

Но сначала несколько слов о боевом НЛП. Оно отвечает на вопрос, как убедить человека в беспомощности и все-таки с ним договориться. Основная идея боевого НЛП хорошо продемонстрирована в фильме «Покровские ворота», где Маргарита Павловна Хоботова встраивала Льву Евгеньевичу состояние беспомощности и пыталась им управлять.

У большинства людей, которые занимаются боевым НЛП, нет доступа к преступникам. В отличие от нас. Мы работаем с ребятами, которые ловят настоящих маньяков, поэтому и обратили внимание на поведение последних. А оно весьма интересно. Например, они не испытывают чувств вины и стыда за совершенные действия.

Поэтому мы изучаем поведение людей, которых вы вряд ли встретите. Они существуют, но будем считать их более редкими экземплярами.

А если научиться вести себя как они, это даст дополнительные преимущества и материалы.

Далее. Боевое НЛП построено на паттернах моделирования, но существует также идея проектирования. И в безжалост-

ном НЛП мы скорее используем паттерны проектирования, потому что в некоторых случаях люди ведут себя не так, как от них ожидают. Но если вы знаете, как ведет себя психопат, аутист или еще кто-то из нашего «набора», то можно создать новый тип поведения или коммуникации, который в реальности невозможен. Особенно интересным кажется мне проектирование, например, в недоговороспособных коммуникациях.

Однако с чего все началось и почему появился термин «недоговороспособные люди»?

У Михаила Михайловича и у меня есть бизнесы, и один из моих бизнесов связан с сопровождением сложных переговоров. Ко мне часто обращаются люди, которые участвуют в сделках слияния и поглощения. Я и Михаил Михайлович имели прямое отношение к частным охранным предприятиям, поэтому иногда этот шлейф тянется за нами.

Как-то раз меня пригласили на встречу, во время которой мы увидели, что человек как-то странно себя ведет. Как бы там ни было, мы пришли к соглашению и отправились на следующую встречу для подписания договора, однако он остался неподписанным: резко поменялись условия и критерии переговоров. Следом еще одна встреча, и мы понимаем, что с этим человеком договориться нельзя. Так появился термин «недоговороспособные люди». И после этого мы стали изучать: а что же у этих недоговороспособных людей общего в поведенческих паттернах? Аутичных психопатов вроде немного, но их черты есть в каждом из нас.

На тренинги по жестким переговорам (по их гарвардской модели), которые мы проводили с Михаилом Михайловичем, приходили те, кто встречался с подобными людьми. И одним из их запросов был такой: «Как вести себя на таких жестких переговорах? Там же договориться нельзя».

Итак, отличие безжалостного НЛП от боевого в том, что в первом цели сторон не просто не совпадают, но и никогда не могут совпасть, потому что всегда меняются.

ПРОЙДЕМЯ ПО СТРУКТУРЕ ВИДОВ ПЕРЕГОВОРОВ

Определить критерии переговоров возможно, когда совпадают цели сторон и происходит коммуникация в пространстве общих интересов.

А что такое критерии жестких переговоров? Допустим, у переговоров есть какая-то цель. И есть сторона, которая обладает более сильным ресурсом, целью которой является захватить эту цель или актив. То есть цели сторон не совпадают, никогда совпасть не могут, но при этом человек давит: «Было ваше — стало наше».

Безжалостное НЛП — это когда цели сторон не совпадают, а критерии переговоров очень близки к критериям жестких переговоров. У нас есть некая цель, и, с одной стороны, мы ведем коммуникацию, а с другой — стратегии всегда будут различны. То есть вам постоянно предлагаются новые стратегии, но при этом происходит отказ от всего того, что было сказано вчера, и при этом вы еще и виноваты.

К чему приводит такое состояние

Представьте себе, что вы уже договорились и приходите на переговоры с готовыми документами о разделе имущества. Но вам говорят, что «вы не правы, и наши адвокаты будут делать все наоборот».

В бизнесе то же самое. У нас был клиент, и даже его адвокаты говорили, что не знают, как с ним договариваться, потому что постоянно меняется сценарий. В боевом НЛП сценарий везде примерно одинаков, а здесь сценарий непредсказуем.

Кстати, для примера можно вспомнить один из инструментов — газлайтинг. Например, я говорю: «Жень, дай фломастер». Женья его протягивает.

Я говорю: «Зачем ты в меня им тычешь?»

Он: «Так ты попросил».

Я: «Нет, я не просил, зачем ты мне этот фломастер сейчас суешь?»

То есть мы демонстрируем отказ от стратегии реальности.

Для чего это делается

Во время изучения безжалостного НЛП мы разрабатывали программное обеспечение по изучению феномена «школьных стрелков». Есть такой замечательный профессор — Сергей Вячеславович Савельев. Он изучал мозг человека и сделал заключение, что аутисты — это категория людей, которые могут совершать страшные вещи.

Савельев как раз и ссылается на то, что «школьные стрелки» — это аутичные люди. И когда мы начали рассматривать всех тех людей, которых мы называли недоговороспособными, путем специальных программ и анализа фотографий, мы увидели, что все эти люди так или иначе относятся к категории аутичных.

Здесь это слово не означает, что люди сумасшедшие. Когда я выступил с этой лекцией, я получил тысячи таких отзывов: «Ты не имеешь права нападать на аутичных людей». Но мы не нападаем на людей, которые больны аутизмом. Если человек не способен совершать действия, то он не возьмет в руки оружие, он не будет вести коммуникацию с адвокатами. Ему нужна психиатрическая помощь.

Почему НЛП безжалостное? Потому что у таких людей нет чувства эмпатии, нет идеи эмоционального вовлечения.

Загляну немного в нейробиологию. В ней утверждается, что цель и мотив тесно связаны. И это как раз и относится к основе поведения таких людей.

Мотивационное состояние у нормальных людей подкрепляется эмоцией. А у недоговороспособных — слабая степень эмоционального реагирования. Нельзя сказать, что у них совершенно нет эмоций, но их практически нет. А что делают эмоции? Они создают рамку восприятия.

Если у меня есть цель и какая-то потребность не удовлетворена, мое сознание полностью будет направлено на ее удовлетворение. Например, я хочу пить, испытываю сильную жажду. В этом состоянии все мое сознание будет направлено на желание выпить воды. Если вы голодны,

хотите пить или есть, то ваш мотив будет направлен на достижение целей и рамки восприятия будут сужены до стакана воды.

А теперь представьте, что у этих людей нет эмоционального вовлечения. Они начинают использовать исключительно определенную схему поведения. Если у человека нет порога эмоционального реагирования, то рамки восприятия становятся совершенно другими.

Аутист — это человек, направленный внутрь самого себя. Аутизм является формой адаптационного состояния личности. И часто подобное состояние становится девиантным. У таких людей другая модель мышления. В структуре их личности соседствуют состояния сепарационной тревоги и нарциссизма. Они нечувствительны к нюансам человеческого общения, им несвойственны эмоции. А на переговоры такого рода — с постоянно меняющимися критериями и условиями — их толкает нарциссизм. Потому что цель психопатического аутиста — доказать всему миру, что он умнее всех. «Я хочу доказать тебе, что я прав». Они могут потерять все, но должны до конца, любым способом показывать всем, что они крутые. Аутисты могут быть достаточно агрессивными людьми, которые будут вести переговоры еще и для того, чтобы лишить вас ваших активов. Они такие от рождения, им нужно как-то выживать.

Таких людей немного, но они встречаются нам на пути. Начав обращать внимание на аутистов, мы со временем собрали свой первый набор статистических данных о них, а кроме того, нам удалось с некоторыми из них встретиться. И об этом мы хотим рассказать.

Первая история

Звонит мне как-то Михаил Михайлович и говорит: «Жень, как хорошо, что мы обратили на это внимание. Гуляли с Варей на площадке, и там был какой-то странный мальчик. Он агрессивно себя вел. Мы решили с Варей туда не ходить. А через день этот мальчик проломил девочке голову. Взял игрушку и ударил».

В Доминикане у меня была похожая история. Меня иногда спрашивают: «Психопатичный аутист — это врожденное или приобретенное?» На основании одного исследования, которое я провел в Доминикане, могу сказать, что это состояние может быть и врожденным, и приобретенным.

Вторая история

У меня в Доминикане есть соседи-веганы. Однажды они пригласили нас на день рождения, и мы отправились к ним всей семьей. На празднике присутствовал мой ученик по карате. Когда мы пришли, он играл в шахматы с соседским мальчиком. Мальчику на вид было около 12 лет, а моему ученику — 20. И мальчик разговаривал с ним следующим образом:

— Ну ты че, тупой? Ходить нормально не можешь? Давай играй.

Мальчик и выглядел весьма интересно. И к тому же явно принадлежал к истероидному типу.

Оказалось, что в их семье было убеждение: люди, которые едят мясо, — неправильные люди. И на дне рождения этот мальчик смотрел на многих так, что его взгляд явно говорил: если бы у него было оружие, то он бы нас застрелил.

Здесь речь не идет о врожденности аутичного типа. Это человек, который таким стал со временем. Система, в которой он находится, позволяет ему давить на окружающих. По этому поводу моя знакомая как-то пошутила. В отношении одного педантичного человека она сказала: «Знаешь, кто такой мужчина-зануда? Это тот, которому проще отдаться, чем объяснить, почему он мне не нравится».

Общаясь с таким человеком, вы в конце концов хватаетесь за голову и не понимаете, как дальше разговаривать. А вот он знает абсолютно точно, как себя вести. Потому что у него нет эмоциональной петли обратной связи и структура восприятия схематичная.

Подобные люди в большинстве своем слабые и астеничные. На это обратили внимание психиатры. Чтобы выживать в системе, необходимо использовать все имеющиеся ресурсы. И в качестве такого ресурса люди аутичного типа активно используют кору полушарий головного мозга.

Когда я веду переговоры с обычным человеком, я всегда учитываю, что напротив меня находится личность. Люди же аутичного типа не воспринимают вас как личность, они воспринимают как личность только себя. Это и есть главная идея, которая лежит в основе их поведения.

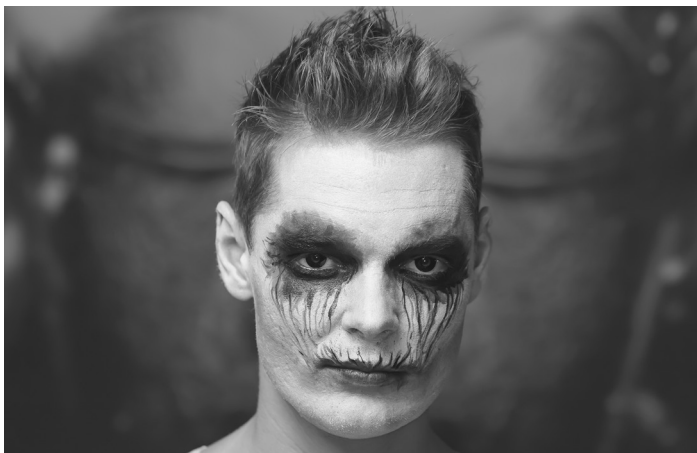
ОБРАЩЕНИЕ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ РФ

Исходя из наших наблюдений за аутичными психопатами, которые берут в руки оружие и массово убивают своих сверстников и коллег, эту книгу можно считать официальным обращением в правоохранительные органы и к государству. Мы не призываем к дискриминации больных

аутизмом людей — они безобидны и не всегда способны ухаживать за собой, но просим обратить внимание на агрессивность людей, которых мы называем аутичными психопатами. Их не так много, но это опасные хищники. В наших школах необходимо ввести меры для профилактики и предотвращения массовых убийств, ведь статистика неизбежно растет. наших детей следует оградить от таких рисков, и это можно сделать. Все нужные инструменты и модели у нас есть. Необходима только воля на государственном уровне. И пока мы готовили к изданию эту книгу, в Казани произошла очередная страшная трагедия. Может, пора прислушаться к людям, которые уже многократно говорили о подобных трагедиях и имеют инструменты для их предотвращения?..

ЧАСТЬ I

СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ НЕДОГОВОРОСПОСОБНОГО ЧЕЛОВЕКА



В этой части книги мы разберем, откуда берутся недоговороспособные люди, что лежит в основе их поведения, рассмотрим устройство их психики и определим, какими же ценностями и принципами они руководствуются в своих поступках. А главное — научимся их калибровать, то есть безошибочно выделять в окружении. Узнавать их до того, как они узнают нас.

ГЛАВА 1

Пресуппозиции недоговороспособного человека

Пресуппозиции, или убеждения, — это то, что лежит в основе поведения любого человека, любой личности. Это некоторые правила жизни, на которые опирается человек. Они могут быть как явно декларируемыми, так и скрытыми. Другими словами, это принципы, которые являются фундаментом личности человека.

Из этой главы вы узнаете:

- что такое убеждения и как они влияют на личность переговорщика;
- каковы пресуппозиции недоговороспособных людей;
- как использовать эти убеждения для себя;
- как встраивать пресуппозиции недоговороспособных людей себе.

Итак, начнем изучать базовые стратегии недоговороспособных людей.

Когда мы говорим о том, как появляются недоговороспособные личности, нужно понимать, что на их формирование повлияли так называемые копинг-стратегии. По сути своей копинг-стратегия — это способ реагирования человека на стрессовую ситуацию.

Как правило, такие личности в детстве были плохо адаптированы к социальной среде. Возможно, чужды своему социуму. Их не понимали родители, над ними смеялись сверстники. Чтобы выстоять, им были нужны максимально эффективные модели выживания во враждебной среде. Ведь, как говорится, самый лучший способ обучения — это выживание. Как следствие, эффективный поведенческий опыт на бессознательном уровне паттернизируется и превращается из копинг-стратегии в стратегию поведенческую. А любая стратегия, помогающая индивиду выживать, опирается на четкое и сформулированное в голове убеждение, позволяющее оправдывать тот или иной поступок.

«За любым поведением, каким бы странным оно ни казалось, стоит позитивное намерение», — гласит одна из пресуппозиций гуманистического НЛП.

И именно так формируются убеждения недоговороспособных людей. Если опыт был удачен, он становится основой для ведения коммуникации.

ПЕРВАЯ И ГЛАВНАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ БЕЗЖАЛОСТНОГО НЛП

«Вселенная дружелюбна и полна ресурсов, но принадлежит это все мне».

И поэтому переговоры ведутся не для того, чтобы договориться или даже что-то отнять — потому что «оно и так мое». Вопрос в том, «когда ты мне его отдашь...»

У этой пресуппозиции есть четкая задача. Если вселенная дружелюбна, изобилует ресурсами и «принадлежит мне», то другие люди воспринимаются как объект, который должен обслуживать эту систему. То есть у такого (аутичного) человека его семья, знакомые и сослуживцы — те люди, которые его обслуживают и обязаны это делать. Люди не воспринимаются равными. Недоговороспособная личность считает, что она умнее других людей. Она мыслит шаблонами и категориями, но при этом она самая оригинальная и, как следствие, самая умная. А значит, уверена, что точно сможет получить нужный ресурс — это всего лишь вопрос времени.

ВТОРАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ БЕЗЖАЛОСТНОГО НЛП

«Все есть система! И смысл коммуникации только в том, чтобы выяснить, какую систему я могу применить, чтобы добиться своей цели».

В гуманистическом НЛП и когнитивных психотерапиях есть такая пресуппозиция: «Гибкость равна успешности». Недоговороспособный человек ответит так: «Кто вам это сказал?» Он мыслит иначе.

Эти люди воспринимают мир как набор моделей и систем, которые в зависимости от контекста можно применять для достижения цели, и если какая-то модель не подошла, ее легко поменять на другую. Нет смысла в обратной связи, нет

смысла реагировать на реакцию другого человека. Нужно всего лишь подобрать другую модель.

Одним из подобных людей был Джо Нэш, удостоенный Нобелевской премии за идею создания теории игр. Про него сняли фильм «Игры разума», в котором есть момент, очень хорошо описывающий подобную систему мышления. В бар заходит милая девушка, и все парни смотрят на нее с восхищением. А главный герой с помощью игр и своей особенной системы рассказывает, как сделать так, чтобы все парни ушли из бара с девушками и все были довольны.

ТРЕТЬЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ БЕЗЖАЛОСТНОГО НЛП

«Коммуникация — это использование лингвистических моделей и систем для достижения нужного результата».

Это убеждение является продолжением предыдущей пресуппозиции.

Мир аутичные люди воспринимают исключительно как набор паттернов поведения. «Если одна стратегия не работала, значит, я могу использовать другую». При этом иногда можно даже не менять стратегию, а повторять ее до тех пор, пока собеседник не сдастся. Чуть позже мы увидим, как это убеждение проявляется в переговорной технике «заезженная пластинка» — достаточно эффективной модели поведения. Часто аутичные люди не особо вникают в содержание речи. И данная техника по сути своей — набор софистических уловок, лингвистической эквилибристики для отбора ресурсов. Можно даже постоянно делать одно и то же, лишь бы добиться своего.

ЧЕТВЕРТАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ БЕЗЖАЛОСТНОГО НЛП

«Нет поражений, есть только неправильно подобранная модель коммуникации».

Можно решить, что мы повторяем уже сказанное, однако это не так. Люди аутичного типа реагируют на обратную связь. Но обратная связь для них — это не то, что можно получить в ответ на свои действия, а то, что отвечает их внутренним критериям удовлетворенности или неудовлетворенности. Последнее находится на уровне лимбической системы, то есть идеи выживания организма. Это одна из самых древних систем, и именно она на очень глубинном, бессознательном уровне определяет, какие модели поведения могут быть максимально эффективными в том или ином контексте. То есть такие люди бессознательно или используя идею выживания на генетическом уровне подбирают модель взаимодействия с социумом. Может, именно эта особенность делает их поведение эффективным? Вопрос риторический...

ПЯТАЯ ПРЕСУППОЗИЦИЯ БЕЗЖАЛОСТНОГО НЛП

«Люди по определению идиоты, а значит, я смогу обмануть или продать».

И это главное убеждение недоговороспособных людей — **нарциссизм**. Эти люди считают себя умнее и интеллектуальнее других. И как следствие, на всем этапе переговоров у них ярко проявляется эмоция презрения: «Я умнее и круче тебя!» Да, поскольку они не очень адаптивны в социуме,

то, как правило, читают много книг разных жанров или погружаются в мир компьютеров. Там, в мире, оторванном от реального социума, проще существовать. Как следствие, они обладают широкой эрудицией и хорошо разбираются в технике или программном обеспечении. Именно это позволяет, например, таким детям чувствовать себя «избранными». Они начинают думать, что владеют некими тайными знаниями. Мы еще обратим внимание на данный феномен — в главе о сексуальном обаянии ума недоговороспособных.

В нашей практике был подросток 13 лет, неплохо играющий в шахматы. Но при коммуникации даже со взрослыми людьми он проявлял откровенное хамство. Нам удалось сбить его спесь и заставить быть вежливым, рассказав о том, что шахматы — банальная комбинаторика и набор игровых моделей. А вот знаменитая игра в го — это совсем иной опыт для ума. Простой набор комбинаций там не работает. «Может, сыграем в го?»

При такой системе мышления, как у аутичных людей, с взрослением игры становятся более изощренными и коварными. Они приводят к убеждению, что людей можно безопасно для себя обманывать, играя на их человеческих слабостях — любви, дружбе, чувствах. И главное — на доверии. Используя его, можно лгать по полной. Эти люди патологически лживы и жадны. Помните об этом.

Ну а теперь о самом главном в этой книге: о практических заданиях в конце каждой главы. Если вы хотите научиться противостоять аутичным людям за столом переговоров, вы должны не только знать о них все в теории, но и понять, что они чувствуют, ведя себя таким образом, познать их

изнутри. А это возможно сделать, лишь прожив их жизнью. Мы подготовили для вас специальные техники и упражнения, изучив и проработав которые вы не только поймете, что чувствуют эти люди, но и сможете выигрывать самые сложные переговоры.

Домашнее задание

Встраиваем себе убеждения недоговороспособного переговорщика.

- Посмотрите сериал «Теория большого взрыва» — хотя бы несколько его серий.
- Обратите внимание на речь Шелдона Купера, на модели его коммуникации с окружающими. Структура коммуникации Шелдона всегда исходит из того, что он считает себя круче и умнее других людей. Попробуйте перечислить все модели, которые он использует при общении.
- Отметьте, что базовая эмоция аутичных людей — презрение. «Если я круче, то как я должен это показать? Презрением».

Конец ознакомительного фрагмента.

Книгу в бумажном или электронном варианте вы можете купить на сайте издательства "Питер", на OZON, WB или в книжных магазинах.